

Итак, главными конкурентными преимуществами трубных компаний РФ на внешнем рынке по-прежнему является низкая себестоимость производства жидкой стали (в себестоимости труб цена металла – 80 %). Однако сохранение себестоимости жидкой стали на самом низком в мире уровне не может оставаться главной задачей нашей трубной промышленности. Сейчас акценты должны смещаться в другую сторону – по линии себестоимости производства готовых труб. Здесь поддержание лидерства требует оперирования другими понятиями – технологический процесс, инвестиции, инновационные разработки. Поэтому, на наш взгляд, российским трубным компаниями и предприятиям Свердловской области необходимо как можно быстрее стать ключевыми игроками на мировом рынке. Первый шаг здесь – покупка современных трубопрокатных активов на Западе. Контроль над ними даст временной задел нашим предприятиям на 10-15 лет. За это время наши компании должны превратиться в ключевых игроков мирового рынка и научиться конкурировать с прочими игроками во всех форматах, а не только по линии себестоимости производства жидкой стали.

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Мезенцева Е.С.

(Институт экономики УрО РАН, Екатеринбург)

Проблемы, связанные с присоединением России к ВТО и конкурентоспособностью предприятий легкой промышленности, в последнее время являются весьма актуальными. Конкурентоспособность выступает универсальным требованием, предъявляемым к любому хозяйствующему субъекту открытым рынком.

Вступление России в ВТО создаст новые источники конкурентного давления на отечественные, в том числе местные, предприятия легкой промышленности. Знание основных источников конкурентного давления обеспечивает прочный фундамент для стратегического плана действий. Оно позволит выявить сильные и слабые стороны компании, дать четкое обоснование позиционирования компании в своей отрасли, понять, в каких областях стратегические изменения дадут наилучший результат, и определить потенциальные возможности и факторы угрозы для компании в конкретной отрасли. Понимание этих источников позволит также рассмотреть возможные направления диверсификации.

Насколько серьезной является угроза со стороны возможного появления на рынке новых конкурентов, зависит от наличия барьеров для входа, конкурентных преимуществ существующих отечественных предприятий и их реакции.

Рассмотрим основные предпосылки, создающие барьеры для входа конкурентов на рынок, и уровень их развития в современных условиях развития легкой промышленности в России и в Свердловской области, в частности.

Экономия, обусловленная ростом масштабов производства. При снижающихся объемах производства внутри страны этот барьер преодолеть легко. В 2002 г. объемы производства отрасли по отношению к 1990 г.

снизились в 6 раз. Доля текстильной и легкой промышленности в ВВП уменьшилась за годы перестройки в 10 раз и составляет сегодня немногим более 1%. В Свердловской области рынок легкой промышленности импортизирован на 70-80%. Это позволит внешним конкурентам легко преодолеть этот барьер.

Дифференциация продукта. Для вторжения на рынок новым компаниям необходимо преодолеть приверженность потребителей к существующим маркам. Что касается отечественных предприятий, только единицы из них имеют стойких приверженцев их продукции. Сейчас ситуация на мировом рынке такова, что на него выплескивается высококачественная, но относительно дешевая продукция. Мировой опыт показывает, что хорошую прибыль можно заработать, только выпуская новую продукцию. Для отечественных предприятий выпуск принципиально новых видов продукции, не имеющих аналогов, является серьезной проблемой. Даже успешно работающие отечественные предприятия, выпускающие дорогую и качественную продукцию, занимаются, в основном, копированием известных брэдов.

Потребность в капитале. Потребность в капитале в отрасли высока, но иностранным компаниям, имеющим доступ к сравнительно недорогим финансовым ресурсам, решить эту проблему гораздо проще, чем российским. У местных производителей существует недостаток финансовых ресурсов для повышения технологического и технического уровня производства вследствие недоступности кредитных ресурсов. Средний уровень рентабельности (по полному кругу предприятий легкой промышленности Свердловской области в 2004 г. он составил 4%, а по лидирующим предприятиям отрасли – 14%) не позволяет пользоваться кредитами под 18% годовых. Отсюда и невысокий технологический уровень продукции и большая доля устаревшего оборудования (более 60%).

Преимущество по издержкам. Российские предприятия имеют сегодня преимущества: доступ к дешевым трудовым и энергетическим ресурсам. Но они лишатся, по крайней мере, одного из преимуществ после присоединения к ВТО, так как правила ВТО требуют выравнивания тарифов на энергоресурсы на внешнем и внутреннем рынках. Выравнивание, несомненно, будет в сторону повышения. Рост тарифов на электроэнергию является одним из ключевых факторов снижения конкурентоспособности российских товаров.

Кроме того, из-за того, что российские предприятия, привыкли за годы перестройки завышать себестоимость с целью уменьшения налогооблагаемой прибыли, они не смогут составить серьезной конкуренции по издержкам грамотному западному менеджменту.

В то же время российские товары не выдерживают ценовой конкуренции с товарами из развивающихся стран. Нет еще должного понимания, как сокращать себестоимость. Опираясь на мировой опыт можно утверждать, что внедрение управленческого учета позволило бы сформулировать и выстроить оптимальную затратную и ценовую политику.

Доступ к каналам распределения. Умение продать свою продукцию, даже хорошую, всегда было проблемой для отечественных предприятий: на широкую рекламную кампанию денег, как правило, нет, как и желания и умения эффективно организовать фирменную торговлю. У новых конкурентов серьезных проблем с захватом каналов распределения не предвидится.

Политика правительства. Правительство может лимитировать или даже вовсе исключить вторжение в отрасли такими методами, как лицензирование и

ограничения в доступе к источникам сырья. Правительство может создавать барьеры с помощью таких механизмов, как контроль за стандартами, технические барьеры в торговле. Сегодня государственные структуры практически не препятствуют проникновению на рынок низкосортной продукции.

В течение переходного периода отрасли необходимо участие правительства хотя бы в минимальной защите рынка, и это возможно, используя такой инструмент, как технические барьеры в торговле.

В целом, пока влияние вступления России в ВТО на ситуацию в отрасли неоднозначно. С одной стороны, можно рассчитывать на приток в страну качественного импортного оборудования для легкой промышленности и дешевых кредитных ресурсов. Различные формы сотрудничества с иностранными инвесторами помогли бы российским предприятиям адаптироваться к новым, более жестким рыночным условиям в переходный период после присоединения к ВТО.

С другой стороны, отрасль неизбежно столкнется с серьезными проблемами, которые вытекают из генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), вынуждающего страны-участницы брать на себя обязательства по «связыванию» тарифов. Для России это означает снижение импортных пошлин в 2-4 раза. Это приведет к тому, что цены на импортные товары могут снизиться на 15-20%, что может больно ударить по отечественному производителю и негативно отразится на конкурентоспособности отрасли. Но и высокие таможенные пошлины не могут возродить отрасль, необходимы капиталы и технологии.

Остановимся более подробно факторных условиях, составляющих основу конкурентных преимуществ в легкой промышленности.

Материальные ресурсы. Нельзя сказать, что по размерам, структуре и качеству производственных ресурсов Россия превосходит большинство развитых стран мира.

Россия, как известно, не производит хлопок, он импортируется. Цены на хлопковое волокно на российском рынке выше, чем в странах, его производящих. Хлопчатобумажные предприятия по этому факторному условию уже проигрывают. Необходима помощь государства в обеспечении прямых поставок хлопка из стран-производителей.

Значительная часть сырьевых ресурсов закупается по импорту (хлопок, шерсть) с известными проблемами: недостаток свободных оборотных средств, административные барьеры при таможенном оформлении, дороговизна привлекаемых заемных средств.

Хлопковую зависимость от импорта необходимо компенсировать товарами-заменителями – искусственными и синтетическими волокнами. Но товары-заменители требуют реструктуризации текстильной отрасли и больших капиталовложений.

Трудовые ресурсы на сегодняшний день по численности вполне достаточны для удовлетворения потребностей народного хозяйства в общем и отрасли в том числе. Но численность работающих в отрасли сокращается по причине низкой заработной платы. Но в перспективе к 2010 г. страну, по прогнозам Госкомстата России, ожидает существенное сокращение численности. Таким образом, у предприятий будут проблемы со специализацией на трудоемких изделиях. Россия отстает от многих индустриально развитых стран по квалификации, производительности труда и трудовой дисциплине. Снижает качество рабочей силы также ее низкая

мобильность, обусловленная рядом экономических и административных причин (проблемы с регистрацией и обеспеченностью жильем при переезде из одного региона в другой).

Кадровая проблема вызывает большую тревогу у руководителей предприятий Свердловской области. Не хватает как специалистов основных специальностей (ткачих, прядильщиц, швей), так и инженерно-технических работников. При этом нехватка обусловлена не только низким уровнем заработной платы (в среднем по легкой промышленности она составляет 4284 руб. или 50% от средней по промышленности области), но и отсутствием системы подготовки таких специалистов

Технологические ресурсы предприятий отрасли как совокупность применяемых технологий в целом развиты недостаточно. В то же время Россия по-прежнему остается одной из ведущих стран в Европе и мире по количественным показателям станочного парка: по прядильным веретенам и ткацким станкам.

Действующее налоговое и таможенное законодательство создает мощный экономический заслон ввозу в страну современного технологического оборудования. На сегодняшний день нет реальных перспектив повышению уровня технологических ресурсов как одного из важнейших факторов конкурентоспособности отрасли.

Инвестиционные ресурсы также недостаточны. Отечественные предприятия в подавляющем большинстве не располагают достаточными собственными ресурсами для осуществления значительных капиталовложений. Также они не могут широко пользоваться значительными объемами банковских кредитов и внебанковских займов в связи с их относительной дороговизной и отсутствием обеспечения возвратности кредитов.

Отдельные производства являются настолько капиталоемкими (текстильное, кожевенное, отделочное), что поднять их с сегодняшнего уровня до современного без помощи государства в том или ином виде практически невозможно.

Недостаточность капиталовложений предприятия грозит все большим технологическим отставанием, и отрасль можно довести до такого состояния, что при вступлении в ВТО практически будет безразлично, до какого уровня будут снижены ввозные пошлины, так как с импортом конкурировать уже будет некому. Инновационное обновление основных фондов сегодня является главным фактором выживания предприятий отрасли в условиях жесточайшей конкуренции.

Таким образом, состояние и перспективы развития факторных условий, характеризующих внешнюю среду, не обеспечивают безусловных преимуществ российским предприятиям и ограничивают возможности ускоренного повышения конкурентоспособности.

Несмотря на ряд проблем, сдерживающих развитие отрасли, отдельные предприятия легкой промышленности Свердловской области функционируют успешно и заняли определенную устойчивую нишу на местном, российском и в некоторых случаях даже зарубежных рынках. К основным факторам, послужившим причиной рыночного успеха данных предприятий можно отнести факторы внутренней среды компании. Это, прежде всего, грамотный менеджмент, умелое определение руководством рыночной ниши предприятий (ценового и качественного сегмента), грамотная политика по продвижению продукции и формированию имиджа предприятий, техническое обеспечение

высокого качества и широкого ассортимента выпускаемой продукции. Для повышения конкурентоспособности местных товаропроизводителей необходимо учесть опыт данных компаний и в дальнейшем развивать процессы стратегического управления на предприятиях.

В качестве условий готовности предприятий для вхождения России в ВТО необходимо выделить и осуществлять следующие:

- 1) подтвержденное международными стандартами качество и конкурентоспособность продукции;
- 2) расширение ассортимента производимой продукции и разработка системы сервисного сопровождения продукции предприятия как мощное современное средство конкурентной борьбы за рынки сбыта и сферы влияния;
- 3) формирование эффективной маркетинговой политики предприятия как важнейшего элемента создания его конкурентных преимуществ;
- 4) выбор конкурентоспособной специализации при экспорте и продажах на отечественном рынке;
- 5) повышение технического и технологического потенциала предприятий, т.е. обновление его основных фондов.

Таким образом, основой повышения конкурентоспособности отечественных предприятий легкой промышленности должно стать создание государством условий, направленных на инновационное обновление основных фондов и ориентация предприятий на качество продукции.

ГЕНДЕРНАЯ СЕГРЕГАЦИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА: ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ РОССИИ В ВТО

Овсянникова Е.С.

*(Уральский государственный университет им. А.М.Горького,
Екатеринбург)*

Как показывает практика, одни из самых устойчивых различий на рынке труда - это различия, связанные с характеристиками пола, то есть гендерные различия. В наше время повсеместно заявленного гендерного равенства на рынке труда является крайне важным получить ответ на следующие вопросы: существует ли это прописанное в различных законодательных и нормативных актах гендерное равенство на самом деле? Если нет, то каким образом различаются гендерные структуры занятости? Имеются ли гендерные различия в экономической отдаче от трудовой деятельности? И каковы факторы существующих различий?

Одним из важнейших показателей положения на рынке труда является уровень заработной платы. К сожалению, на сегодняшний день, как показывают статистические данные, в России, как и во множестве других стран, существует проблема неравного вознаграждения за труд мужчин и женщин. Так, например, по данным Госкомстата РФ за 2004г., заработная плата женщин в России для большинства профессий и должностей колебалась в районе от 70% до 90% заработной платы мужчин в тех же профессиях и должностях. Где-то показатели гендерного разрыва в заработной плате больше, где-то – меньше, но общая картина одна и та же: несмотря на то, что в последние годы разрыв в средней заработной плате мужчин и женщин несколько уменьшился, факт его наличия не вызывает сомнения.

Как показывают исследования (Bayard et al. (1999г.), Jurajda (2003г.), Роцин С.Ю. (2003г.)), ключевым фактором, который обуславливает